

# Mide y Analiza el Avance de tu Negocio



EPISODIO 6

# INSTRUCCIONES

Reserva un rato el primer día de cada mes para hacer un análisis de tu negocio y llenar las tres hojas a continuación con la información que corresponda.



## HOJA 1

**Analiza los números del negocio: ventas, gastos, utilidades, clientes y seguidores en redes sociales. Te sugiero que la contabilidad la lleves en una hoja de Excel pero en este registro forma puedes poner los números generales para que puedas dar un vistazo a la información general siempre que lo necesites.**



## HOJA 2

**Haz un análisis de las estrategias que pusiste en marcha durante el mes, por ejemplo: publicar con consistencia en una red social, contactar prospectos por whatsapp, etc. Toma nota de lo que funcionó para repetirlo y de lo que no funcionó para quitarlo de las acciones que realizas normalmente.**



## HOJA 3

**Escribe en esta hoja notas importantes que te interese registrar, ideas para poner en práctica y cualquier otro dato al que le quieras dar seguimiento.**

# ANÁLISIS GENERAL

MES: \_\_\_\_\_

## VENTAS, GASTOS Y UTILIDAD DE ESTE MES:

SEGUIDORES EN RED SOCIAL 1	SEGUIDORES EN RED SOCIAL 2	SUSCRIPTORES A TU LISTA DE EMAIL
COMENCÉ EL MES CON ----- SEGUIDORES	COMENCÉ EL MES CON ----- SEGUIDORES	COMENCÉ EL MES CON ----- SUSCRIPTORES
TERMINÉ EL MES CON ----- SEGUIDORES	TERMINÉ EL MES CON ----- SEGUIDORES	TERMINÉ EL MES CON ----- SUSCRIPTORES

### LISTA DE PROSPECTOS:








### NUEVOS CLIENTES:








### CLIENTES REGULARES:








## NOTAS:

# ANÁLISIS DE ESTRATEGIA

Escribe aquí cuáles acciones de las que implementaste durante el mes te dieron resultados y debes continuar haciéndolas, cuáles no funcionaron y qué ideas te gustaría poner en práctica el siguiente mes.

## Estrategias que debo mantener:

---

---

---

---

## Estrategias que no funcionaron:

---

---

---

---

## Ideas para probar el siguiente mes:

---

---

---

---

# ¡SÉ CONSTANTE!

DE NADA TE SERVIRÁ ANALIZAR UN MES SÍ Y UNO NO, ES IMPORTANTE QUE SEAS CONSTANTE Y REGISTRES TUS AVANCES MES TRAS MES, PARA QUE DESPUÉS TENGAS LA INFORMACIÓN SUFICIENTE PARA HACER UN ANÁLISIS TRIMESTRAL, SEMESTRAL O ANUAL. SI AL DÍA DE HOY AÚN NO TIENES VENTAS O SEGUIDORES, REGISTRA TUS IDEAS, TUS ACCIONES Y TUS LOGROS, ¡LOS NÚMEROS YA LLEGARÁN!

# ¡CONECTEMOS!



**@EMPRENDERAPARTIRDELOS40**

[www.facebook.com/emprenderapartirdelos40](http://www.facebook.com/emprenderapartirdelos40)



**@EMPRENDERAPARTIRDELOS40**

[www.instagram.com/emprenderapartirdelos40](http://www.instagram.com/emprenderapartirdelos40)



**HEY@CLAUDIAAVILA.COM**



**WWW.CLAUDIAAVILA.COM**



**EMPRENDER A PARTIR DE LOS 40**

<https://www.podcast.claudiaavila.com/>

